

Частные инвестиции. Недвижимость

Льготные ожидания

В ходе оглашения послания Федеральному собранию президент РФ Владимир Путин анонсировал запуск программы льготного кредитования строительства и реконструкции объектов туристической инфраструктуры. Эксперты предполагают, что к ней смогут присоединиться не только классические гостиницы, но и апарт-отели.

— кредиты —

Среди факторов, обусловивших запуск программы, фигурируют курс на развитие внутреннего туризма, а также дефицит качественного предложения на российском гостиничном рынке. Сама программа имеет несколько ограничений: кредит на льготных условиях предоставляется сертифицированным объектам с категорией не менее «три звезды», а также площадью не менее 5 тыс. кв. м или номерным фондом от 120 номеров. Данные требования существенно сужают круг инвесторов, которые могли бы воспользоваться программой.

Предел не достигнут

По словам Ольги Шарыгиной, вице-президента Bescar Asset Management, на петербургском рынке сегодня действует около 380 отелей категории «три-пять звезд», несколько сотен отелей уровня «две звезды», мини-отелей и хостелов. Несмотря на это, потенциал для строительства новых гостиниц в городе еще не исчерпан.

Основная потребность города ощущается в качественных местах для размещения туристов в среднем ценовом сегменте («три-четыре звезды»). Как отмечает Константин Сторожев, генеральный директор UK Valo Service, недорогие и качественные объекты размещения здесь будут востребованы всегда. Ситуация с бронированием на время ПМЭФ и чемпионата УЕФА наглядно показывает, что до перенасыщения рынка еще далеко.

В целом среднегодовая загрузка петербургских отелей вне ковида

составляет около 65%, что поддерживает интерес инвесторов к индустрии гостеприимства. И места на рынке после отмены ограничений и возврата к режиму электронной визы должно хватить всем. Особенно если в перспективе в городе и вокруг него появятся дополнительные точки притяжения.

По данным Knight Frank St. Petersburg, темпы строительства классических гостиниц и отелей города замедлились за последний год, это связано как с прошлогодними ограничениями, так и с форматными изменениями в структуре предложения на рынке. Так, за 2020 год на рынке качественных форматов отелей в эксплуатацию была введена лишь одна гостиница — Kvart Nevsky Hotel and Spa категории «четыре звезды» (открытие состоялось в апреле 2021 года).

В свою очередь, сегмент сервисных апарт-отелей продолжил активно развиваться — номерной фонд увеличился на 64% по сравнению с 2019 годом, а с учетом привлечения международных операторов данный формат может составить серьезную конкуренцию классическим гостиницам. «Лидером по количеству качественного номерного фонда является Центральный район — 29%, по совокупному количеству форматов отелей первое место занимают трехзвездочные объекты (53%)», — поясняет Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Петербургские виды

По мнению господина Сторожева, новая программа затронет гостиничный рынок Петербурга в объ-



Сейчас участники рынка ждут так называемых подзаконных актов, без них сложно оценить, какие критерии будут применяться для выделения льготного кредитования и насколько сложно будет его получить

зательном порядке. «Сейчас участники рынка ждут так называемых подзаконных актов, без них сложно оценить, какие критерии будут применяться для выделения льготного кредитования и насколько сложно будет его получить. В целом снижение ставки по кредитам могло бы дать хороший толчок развитию городской туристической инфраструктуры», — считает он.

Однако Евгения Тучкова, замдиректора департамента консалтинга Colliers, придерживается мнения, что влияние программы на Петербург будет ощущаться в меньшей степени, поскольку рынок Северной столицы все же достаточно насыщен и конкуренция почти во всех сегментах довольно высока.

Скорее всего, по мнению эксперта, данная мера может подтолкнуть к развитию новые проекты курортной направленности в пригородах.

Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S, в целом полагает спорным вопрос эффективности программы льготного кредитования для гостиничной отрасли. Срок окупаемости классических гостиниц — более десяти лет. Успешно выплатить кредит даже в условиях привлекательной процентной ставки собственнику позволят только высокие показатели операционной доходности. Но в первые несколько лет функционирования гостиницы редко выходят на сверхприбыль.

«Льготные кредиты — хороший инструмент при правильном при-

менении. Но в данном случае его недостаточно, чтобы заманить инвестировать бизнес в строительство классических гостиниц, особенно в текущих условиях. На рынке есть более актуальные продукты: строительство апарт-отелей объективно выгоднее и позволяет быстрее вернуть вложенные средства», — добавляет он.

Эксперты объединенного юридического центра «Парфенон» уверены, что с учетом резкого удорожания строительных материалов, особенно арматуры, которая является основным материалом для монолитной застройки, эта инициатива сможет снизить как себестоимость строительства, так и сроки выхода на положительное сальдо и полную

окупаемость проекта на достаточно мягких условиях.

Шансы апарт-отелей

Что касается апарт-отелей, то в связи с ужесточением законодательства в сфере апарт-отелей преференциями, по мнению экспертов, смогут воспользоваться только те объекты, которые докажут, что соответствуют признакам классических гостиниц.

«Если апарт-отели будут подпадать под критерии льготного кредитования, то анонсированная президентом программа могла бы стать отличным вариантом для многих девелоперов. Она позволила бы строить на кредитные средства, а продавать номера — уже после окончания строительства», — считает господин Сторожев.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», соглашается, что девелопер, получивший льготный кредит, свободнее в ценообразовании. Он получает более устойчивую финансовую модель, больше возможностей вложиться в качественную архитектуру, фасад, в материалы, в инженерии, поскольку качественный апарт-отель — это всегда определенная идеология и уровень реализации проекта.

В целом, как отмечает Кристина Кузнецова, генеральный директор Domina Russia, поскольку строительство коллективных средств размещения — не самое очевидное и довольно рискованное вложение средств, режим особого благоприятствования для него целесообразен. Это мировая практика: с этих мер начинают destination, стремящиеся нарастить турпоток.

На объявленных мерах эксперты рекомендуют законодателям не останавливаться: например, остался высокий налог на имущество, который заметно уменьшает чистую прибыль и тем самым демотирует инвесторов. Из-за него сроки окупаемости проектов сильно растягиваются, и льгота хотя бы на первые два-три года сильно улучшила бы привлекательность гостиничного проекта на этапе расчета ROI.

Ксения Потапова

Загородные перспективы

— тенденции —

Пандемия стимулировала не только рост востребованности аренды загородного жилья, но и интерес к загородным проектам в целом. Корреспондент „Ъ“ Ксения Потапова разбиралась, насколько высока вероятность развития апарт-отелей в этом сегменте и, а какова перспектива развития за городом апарт-проектов.

Интерес к загородной недвижимости за последний год увеличился значительно. Рост спроса фиксируется как на аренду, так и на покупку. Активизировались и девелоперы — земли в ближайших пригородах Петербурга становятся все меньше. Как отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, пандемия и период самоизоляции не только стимулировали спрос на загородные форматы проживания, но и способствовали появлению нового вида отдыха — bleisure (business + leisure), который предполагает удаленную работу «без отрыва от отдыха». Поскольку удаленный формат работы остается актуальным для части компаний, спрос на данный тип размещения до сих пор востребован.

По данным аналитиков комплекса апарт-отелей Valo, спрос на загородном рынке за год взлетел практически вдвое на фоне пандемии. Покупатели приобретали все — от дачных домиков до дорогих коттеджей и усадеб. Причем рекордными темпами — за ликвидными участками выстраивались очереди.

«89% сделок на загородном рынке приходится на участки без подряда, так как они имеют более доступный порог входа, в отличие от участков с подрядом и готового жилья, а также имеется возможность на неопределенный период отложить возведение дома на таком участке. Дешевые дачные участки приобретались в период пандемийного ажиотажа в надежде на то, чтобы в дальнейшем продать их в разы дороже», — поясняет Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo.

В Ленобласти интерес к приобретению загородного жилья за год увеличился в 2,2 раза, а к долгосрочной аренде — на 51%. Высокий спрос на загородном рынке

сохраняется до сих пор, что связано с закрытием границ, высокими ценами на отдых внутри страны, переводом многих сотрудников на удаленный режим работы. Интерес к загородному сегменту также усиливается и по причине удорожания городской недвижимости.

На 27% за год вырос спрос на рекреационные апартаменты. Раскуплены все юниты в проектах «Русские сезоны» в Сестрорецке, в проекте «Светлый мир: Внутри». Высокие темпы продаж наблюдались в проекте «Образ жизни» в Охта-Парке. Но спрос в 2021 году стал более осознанным, рациональным, в отличие от спроса во втором и третьем кварталах 2020 года, когда большинство сделок происходило на эмоциях.

Загородными объектами заинтересовались многие девелоперы. С конца 2020-го по май 2021-го участниками рынка приобретено несколько участков в Курортном районе под дальнейшее строительство апарт-отелей, гостиниц, пансионатов.

Аренда загородных домов в Ленинградской области продолжает пользоваться высоким спросом. По сравнению с 2020 годом спрос снизился примерно на 10%, но показатели 2019 года он превышает в 4,6 раза. Наибольший спрос пользуются дачи в Курортном, Выборгском, Всеволожском и Ломоносовских районах. При этом петербуржцы ищут дома, расположенные не далее, чем в 100 км от Санкт-Петербурга.

Спрос на посуточную аренду загородной недвижимости в Ленинградской области увеличился практически в 2,5 раза (в годовом выражении — конец октября 2020 года к концу октября 2019 года). Из всех загородных объектов интерес к аренде таунхаусов менялся наиболее интенсивно: спрос на них в текущем году превысил прошлогодний показатель в шесть раз.

Готов ли рынок?

Ликвидного предложения на рынке загородной недвижимости очень мало, а с учетом пандемии его стало еще в разы меньше. Можно говорить о дефиците качественного предложения при растущем спросе, считает госпожа Сторожева. «Предложение очень ограничено по соотношению локаций, цены и качества. За 2020 год продали многие проекты, а вывод новых

требует времени. Новые коттеджные поселки не подходят для ряда покупателей, которые хотят купить загородное жилье прямо сейчас», — поясняет она.

В данном контексте эксперты полагают, что загородные проекты апарт-отелей займут на рынке свою определенную нишу. Этот сегмент представляет собой микс между загородным жильем, дачей и пансионатом на выходные, со всем необходимым комплексом услуг, управлением, внутренней инфраструктурой, как правило, в привлекательных локациях.

При этом, по мнению Андрея Троицкого, руководителя отдела продаж группы компаний «Штаб», в России загородный досуг одноназначно ассоциируется с собственной землей. «Класс людей, которым не нужны грядки и кусты смородины, только начинает зарождаться. Пока немногие понимают, что апартаменты за городом избавляют от проблем ухода за участком», — поясняет он.

Эксперты отмечают, что пандемия также высветила проблемы многих загородных поселков. В период пандемии многие люди при переезде для проживания и работы в свои дома за городом сталкивались с проблемой полного или частичного отсутствия инфраструктуры и необходимых сервисных услуг в свободном доступе.

«Апартаменты смогут стать достойной альтернативой собственному дому, нивелируя все минусы частного сектора и в то же время предлагая собственникам проживания в интересной локациях по приемлемым ценам. Приобрести дом с участком в локациях, где возводятся загородные апарт-комплексы, зачастую многим покупателям финансово сложно. Апартаменты же предлагают более доступный порог входа для клиента, а также функцию управления, которая позволит в дальнейшем использовать свой юнит как выгодную инвестицию при сдаче в аренду», — резюмирует госпожа Сторожева.

Перспективы

При этом загородные проекты апартаментов кардинально отличаются от городского формата. Если городские проекты в первую очередь ориентированы на инвестиционный спрос, то загородные покупают преимущественно для собственно-



Ликвидного предложения на рынке загородной недвижимости очень мало, с учетом пандемии его стало еще в разы меньше

го сезонного проживания либо для использования в качестве второй квартиры. Загородные проекты, которые реализовывались на рынке в последнее время, предлагались потенциальным покупателям без программ доходности.

«Загородные апартаменты также называют рекреационными, так как многие из них расположены в зонах рекреации и имеют инфраструктуру с оздоровительным или спортивным назначением. В последние годы также появляются примеры создания инвестиционных загородных апартаментов, предлагающих программы доходности и управление лотом. Данный формат стал особенно актуален в условиях самоизоляции и повышенного спроса жителей города на временное размещение в ближайшем пригороде», — отмечает госпожа Конвей.

Впрочем, ряд экспертов полагает, что проекты апарт-отелей за городом все же не будут так же актуальны, как в черте города. «Туристы приезжают в Петербург не ради морских купаний или природных красот, а ради города, его архитектуры, музеев, событий. Предприниматели, командировочные, те, кто учится, лечится, ищет работу в Петербурге, заинтересованы в том, чтобы жить поближе к деловым

районам, учебным заведениям, клиникам», — поясняет Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью». По мнению эксперта, потенциальный арендатор загородных апартаментов — петербуржец, у которого нет дачи или загородного коттеджа, куда он мог бы выехать на лето. «И здесь я вижу две проблемы. Климат, от которого хочется уехать хотя бы раз в год к теплу морю. И относительно невысокая платежеспособность среднего петербуржца, которому аренда комфортабельной недвижимости за городом на весь сезон не по карману», — добавляет он.

Основные проблемы

При развитии загородных проектов девелопер может столкнуться с целым рядом проблем, например, с правовым статусом земли. «Если выкупать под рекреационный комплекс земли садоводства, дачного строительства или ИЖС, возникнут вопросы по использованию подобной земли в сугубо коммерческих целях. Если брать коммерческую землю, никто не захочет жить в окружении производств и складов. В случае с инвестиционной, подразумевающей длинные деньги и договоры аренды гослесфонда или

рекреации, инвестор попадает под фактор риска расторжения договора долгосрочной аренды под каким-либо предлогом», — поясняет господин Троицкий.

Другие проблемы, по мнению эксперта, связаны с возможным сотрудничеством местных жителей, коммерческой обоснованностью проекта, трудностями подключения жилых комплексов к коммуникациям в некоторых районах Ленинградской области.

Марина Сторожева выделяет среди основных проблем ряд существенных ограничений, связанных с назначением локаций, где располагаются проекты, этажность и функционалом проектов; длительный период согласования проектов; технические сложности при строительстве в прибрежной полосе; слабо развитую социальную, торгово-досуговую инфраструктуру, ограниченную транспортную доступность.

Тем не менее, полагает эксперт, хорошие перспективы открывают небольшие конкуренты в сегменте качественных проектов загородных апарт-отелей и высокий спрос на загородном рынке на проекты как для инвестиций, так и для собственного проживания в удачной локации, с приемлемой ценой и проработанной концепцией.